



Alles in einem System

Internet-Pionier »flyerpara.de« steigt auf den Hiflex Webshop um

Die Ortmaier Druck GmbH im niederbayerischen Frontenhausen, ca. 100 km nordöstlich von München gelegen, bot zunächst Post- und Visitenkarten an, bis mehr und mehr Kunden über das Portal bestellten und die Anzahl der angebotenen Produkte wuchs. In dieser Phase wurde ein Dienstleister für die Programmierung engagiert – und auch dieser stieß schließlich an seine Grenzen. Denn die Vorgaben von Geschäftsführer Stefan Ortmaier waren ganz klar: »Wir können eine zweigleisige Produktion – einmal für Aufträge aus dem Internet, andererseits für klassisch kalkulierte Aufträge – nicht mehr verfolgen.«

Der Grund ist nahe liegend: diese Arbeitsweise trägt nicht zu mehr Transparenz in der Administration und im Arbeitsablauf bei, nachdem der Umsatz an Druckaufträgen aus dem Internet etwa die gleiche Größenordnung erreichte, wie der konventioneller Aufträge. »Alles in einem System«, war daher die Forderung von Stefan Ortmaier. Die Lösung für Ortmaier Druck war der Hiflex Webshop.

Flyerpara.de setzt auf den Hiflex Webshop

»Druckereien, die ausschließlich ein Web-Portal betreiben, haben es deutlich einfacher als wir, weil keine zusätzlichen Schnittstellen geschaf-



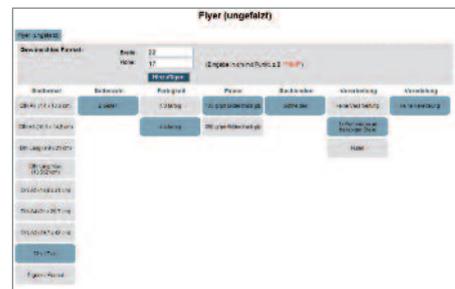
fen werden müssen«, erläutert Stefan Ortmaier die Situation. »Bei uns müssen auch klassische Aufträge kalkuliert werden können. Denn ich glaube kaum, dass ein Kunde im Internet ein Buch samt Veredelung oder einen aufwändigen Katalog in hoher Auflage bestellen wird. Diese Kunden rufen nach wie vor bei uns an und erhalten eine ganz normale Kalkulation.« Wobei Stefan Ortmaier einräumt, dass gerade die parallele Angebotserstellung auch Probleme mit sich bringen kann. Denn eine traditionelle Kalkulation kann zwangsläufig nicht zum selben Ergebnis kommen wie eine Kalkulation im Webshop. »Wir dürfen aber keine anderen Preise kalkulieren als die, die der Kunde im Internet selbst ermittelt.«

Diese Gratwanderung nimmt Stefan Ortmaier jedoch in Kauf, da es in erster Linie Anfragen betrifft, die sich entweder über das Internet-Portal nicht abfragen lassen oder aber vom Sachbearbeiter selbst bei flyer-

Der Fall ist geradezu typisch. Das Internet-Portal flyerpara.de ist seit etwa acht Jahren online. Zunächst ging es dem Betreiber eigentlich nur darum, die Marktakzeptanz für den Verkauf von Drucksachen im Internet zu testen. Das funktionierte mit der selbst programmierten Internetseite noch recht gut, bis mehr und mehr Kunden über das Portal bestellten.

Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay





Die Startseite von www.flyerpara.de zeigt in einem scrollbaren Menü einen Teil der Angebotspalette und weist auf die monatliche Aktion hin.

Einen erheblichen Vorteil gegenüber anderen Online-Druckportalen hat flyerpara.de durch das Angebot an individuellen Formaten und Auf-lagen.

Für die Verwendung im CMS-System Drupal bietet Hiflex sein patentiertes Online-Kalkulations-Modul als Plugin an.

para.de kalkuliert werden können. Dies ist inzwischen gängige Praxis. Seit Oktober erscheint das Internet-Portal flyerpara.de nun in neuem Gewand. Um den steigenden Ansprüchen der Drucksacheneinkäufer gerecht zu werden, hat sich Stefan Ortmaier für den Hiflex Webshop entschieden. Hiflex bietet seine Web2Print-Lösung als PlugIn-Modul für das Open Source Content Management System Drupal an, das eine professionelle und einfache Verwaltung des Webshops für Druckereien ermöglicht. »Durch das neue System konnten viele neue Funktionen freigeschaltet werden, das den Kunden noch mehr Serviceleistungen anbietet«, sagt Stefan Ortmaier.

Flexible Kalkulation

Doch auch bei der Implementierung eines solchen Systems haben die Götter den Schweiß vor den Erfolg gestellt. Denn das Hiflex-Konzept verlangt seinen Kunden einiges ab, was sich später jedoch zum großen Vorteil herauskristallisiert: »Bevor man in den Genuss der flexiblen Kalkulation kommt, muss der Betrieb erst einmal Stundensätze, Maschinendaten, Papierpreise und vieles mehr hinterlegen. Da muss man sich schon ordentlich reinarbeiten«, er-

läutert Stefan Ortmaier. »Dafür müssen wir jedoch keine Preislisten hinterlegen. Das System kalkuliert die Preise in Echtzeit. Ein Riesenvorteil, denn wenn sich beispielsweise der Papierpreis einer Sorte ändert, muss ich nur den geänderten Papierpreis in die Datenbank einpflegen und alle Produkte, die auf diesem Papier hergestellt werden, werden automatisch mit dem neuen Preis berechnet. Einmal eingerichtet, sparen wir durch den Hiflex Webshop enorm viel Zeit bei der Anpassung.« Wenn das Grundgerüst also erst einmal steht, lassen sich die verschiedensten Dinge sehr einfach integrieren oder ändern. Darin sieht Stefan Ortmaier auch den Vorteil des Content Management Systems Drupal, das Hiflex als Basis nutzt. »Layoutänderungen sind damit ein Klacks oder auch das Umbenennen von vorgegebenen Begriffen. So heißt es auf unserer Seite eben nicht Rückstich, sondern Sammelheften oder ähnlich.« Solche Dinge, lobt Stefan Ortmaier, kann jeder Anwender selbständig ändern, ohne die Programmierer bei Hiflex bemühen zu müssen.

Ein extrem breites Angebot

Diese Flexibilität ist zwingend notwendig. Schließlich baut Ortmaier Druck aufgrund seiner Investitions-

freudigkeit die Angebotspalette ständig aus. So erweiterten im Jahr 2009 eine Digitaldruckmaschine, eine neue Falzmaschine, ein Sammelhefter, ein Klebebander, eine Zusammentragmaschine und eine Cellophaniermaschine das Spektrum in der Weiterverarbeitung. »Da auch diese neuen Maschinen Einfluss auf das Angebot und die Arbeitsabläufe haben, muss sich zwangsläufig auch die Struktur des Internet-Portals verändern lassen«, erläutert Stefan Ortmaier. Ohnehin ist das Druckhaus hoch innovativ und enorm breit aufgestellt. »Unsere Druckvorstufe ist topmodern ausgerüstet mit Prinergy-Workflow und dem vollautomatischen CtP-Belichter Kodak Lotem 800, was uns einen reibungslosen Ablauf der Produktion garantiert. Im Dezember 2005 haben wir als eine der ersten bayerischen Druckereien eine PSO-Zertifizierung erhalten«, erläutert Stefan Ortmaier. Ortmaier Druck war übrigens der zweite Betrieb in Deutschland, der auf CtP umgestellt hatte.

Neben modernster Drucktechnik wie der Roland 700 mit vier Druckwerken und einer KBA Rapida 105 mit fünf Druckwerken plus Lackwerk produzieren bei Ortmaier auch noch traditionsbepflegte Druckmaschi-

nen. »Aus gutem Grund,« schmunzelt Stefan Ortmaier. »Der alte Tiegel und der Zylinder laufen heute mehr als zu den Zeiten meines Großvaters. Aber so erhalten unsere Kunden Verarbeitungsarten, bei der viele andere Druckereien passen müssen. Wir prägen, heften, binden, stanzen, perforieren, nummerieren und vieles mehr.« Zudem übernimmt Ortmaier Druck auch Logistikaufgaben wie die Adressierung und den Versand von Kundenaufträgen.

Doch Ortmaier Druck ist viel breiter aufgestellt als eine »normale« Offsetdruckerei. So wurde 2001 der Bereich Siebdruck/Textildruck aufgebaut. Aufkleber, Folien oder Schilder werden im Siebdruck produziert. Dazu kommen T-Shirts, Sweat-Shirts, Arbeitskleidung, Baumwolltaschen und vieles mehr, die in hoher Qualität mit Firmenlogos oder anderen Motiven veredelt werden. Und an Ideenreichtum mangelt es in Frontenhausen nicht. Daher war es nahe-

Papierbohrer mit dem großen „F“

Fordern Sie unser „know-how“

Mit den von uns hergestellten Hochleistungs-Papierbohrern in allen Größen und Beschichtungen für alle Maschinen-Fabrikate beliefern wir prompt ab Lager die Weiterverarbeiter weltweit.

*** Neu: FOLIENBOHRER ***

Graph. Maschinen- und Apparatebau
JOSEF FOELLMER GmbH
Klippeneckstr. 8 • D-78056 VS-Schweningen
Telefon (00 49) (0) 77 20 - 30 12-0 • Fax 30 12 50

• Katalog • e-mail:foellmer@foellmer.com
• anfordern • http://www.foellmer.com



Rund 4.000 m² Fläche stehen den 150 Mitarbeitern bei Ortmaier Druck in Frontenhausen für die Produktion zur Verfügung. Ortmaier Druck bietet eine enorme Vielfalt an Produktionsmöglichkeiten. Hier die Digitaldruckmaschine mit dem Leiter Vorstufe und Digitaldruck, Markus Maidl (rechts) und Geschäftsführer Stefan Ortmaier. In zwei Produktionshallen mit modernen Produktionsmaschinen (hier die Fünffarben KBA Rapida 105) wird das Drucksachen-Sortiment hergestellt.



ORTMAIER DRUCK

1966 wurde Ortmaier Druck in Frontenhausen von Willi Ortmaier gegründet. 1973 erschien der »Vilstalbote« erstmals als Mitteilungsblatt. Mittlerweile erscheint es als Anzeigenblatt wöchentlich mit über 110.000 Exemplaren und fünf Regional-Ausgaben. Helmut und Georgine Ortmaier, die den Betrieb 1978 übernahmen, erweiterten zunächst das Betriebsgebäude, bevor 1989 ein Neubau am heutigen Standort entstand. Auf der im selben Jahr installierten Rollenoffsetdruckmaschine wird noch heute der Vilstalbote gedruckt. Bereits 1996 stieg Ortmaier Druck in CtP ein und installierte eine Vierfarben-Bogenoffsetmaschine. Mit den 2001 gegründeten Geschäftsbereichen Textil-/Siebdruck und Beschriftung erweiterte das Unternehmen sein Angebot aus und ging im August 2002 mit dem Online-Portal flyerpara.de an den Start. Seither wurde ständig in neue Technologien investiert. Dazu gehörte auch die Zertifizierung nach PSO Prozessstandard Offsetdruck als erster niederbayerischer Druckbetrieb im Jahr 2005. Mittlerweile arbeiten rund 150 Mitarbeiter in dem Familienbetrieb, der von Stefan Ortmaier und mit seinem Bruder Rainer geführt wird.

liegend, einen Unternehmensbereich »Werbetechnik« zu etablieren, dessen Produktpalette von Werbepanellen, konturgeschnittenen Aufklebern, Fahrzeugbeschriftungen und Digital-Plots über Fassadenbeschriftungen, Lichtwerbung, Fahnen, Displays, Roll-ups und Messesystemen bis hin zu Schilder- und Leitsystemen reicht. Auch diese Produkte können im Internet auf der Seite der Druckerei bestellt werden.

Und nicht zu vergessen: Ortmaier Druck verlegt und produziert außerdem das Anzeigenblatt »Vilstalbote« im eigenen Verlag. Das Anzeigenblatt erscheint wöchentlich in fünf Regional-Ausgaben mit insgesamt 110.000 Exemplaren und einem Gesamtumfang von 400 Seiten, die auf einer eigenen Rollenoffsetmaschine gedruckt werden.

Den Vorsprung nutzen

Bei dieser enormen Vielfalt kommt leicht die Frage auf, was Ortmaier eigentlich nicht druckt? »Geld« ist die spontane Antwort von Stefan Ortmaier. Und auf die Frage, wie viele Produkte flyerpara.de anbietet, antwortet er: »Ich weiß es nicht, es macht auch keinen Sinn, nachzuzählen. Denn neben den Standardprodukten in definierten Größen und Auflagen kann der Kunde auf unserem Portal eigene Formate und die

Anzahl der gewünschten Exemplare individuell eingeben – der Hiflex Webshop kalkuliert auch diese Anfragen exakt.«

In dieser extremen Flexibilität sieht Stefan Ortmaier einen erheblichen Vorteil gegenüber anderen Internet-Portalen, die starr vorgeben, was machbar ist und was nicht. »Andere werden möglicherweise nachziehen, aber diesen Vorteil können wir jetzt erst einmal voll ausspielen und den Vorsprung nutzen.«

Dabei ist Stefan Ortmaier fest davon überzeugt, dass die Kunden gerade im Internet die Angebote genau auf den Prüfstand stellen. Doch durch die intuitive und komfortable Bedienung des Webshops, der Tatsache, dass nicht nur Standardprodukte angeboten werden sowie den »großartigen Service«, kann flyerpara.de auch gegen größere Portale bestehen.

Durch den Webshop hat Ortmaier Druck einen großen und überregionalen Kundenkreis. Was gerade in Krisenzeiten von Vorteil sei, erläutert Stefan Ortmaier, da die Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen kommen und eine Streuung damit recht groß ist. Zudem mache sich bezahlt, dass Ortmaier Druck mit seiner Angebotspalette so breit auf

gestellt sei. Doch trotz des Erfolgs liegen Stefan Ortmaier Höhenflüge fern: »Wir sind in den letzten Jahren zwar in allen Bereichen stark gewachsen, allerdings geplant, in überschaubarem Rahmen und in vertretbaren Dimensionen.«

Diese strukturierte und strategische Vorgehensweise spricht für die Umsicht des Unternehmers, der auch das »Abenteuer Internet-Portal« mit gleicher Zurückhaltung bewertet. »Ich würde immer wieder mit einer kleinen Lösung starten, um zu sehen, ob und wie es läuft, dann aber bei entsprechendem Bedarf gleich eine große Lösung angehen«, sagt Stefan Ortmaier und ergänzt: »Ich denke, dass wir mit der Hiflex-Lösung absolut richtig liegen. Jetzt können wir auch ans Überholen denken.«

› www.hiflex.com

› www.bestprint24.com

› www.flyerpara.de

